¿QUÉ ESTÁ MAL EN LA ECONOMÍA CONTEMPORÁNEA?

*Paul Streeten**

La economía solía ser escrita en inglés por escoceses;
hoy es escrita en matemáticas por húngaros.
(Frase pronunciada en la Sala Común)

Si puedes analizar, sin que los modelos te dominen;
Si puedes pensar, sin que el álgebra sea tu objetivo;
Si no consideras que las palabras comunes son un desastre
Y tratas por igual a las palabras, las cifras y los símbolos;
Si puedes hablar a las multitudes y mantener la virtud.
O pasear con econometristas, sin perder el sentido común;
Si los hechos y las teorías no te hieren
Si todos los costos cuentan para ti, pero ninguno demasiado
Si puedes llenar el minuto inexorable
Con el valor de la distancia que recorres en sesenta segundos
Tuya es la Tierra y todo lo que contiene,
Y, lo que es más, ¡te divertirás un montón!
(Con disculpas a Rudyard Kipling)

LA EDUCACIÓN DE LOS ECONOMISTAS

La pregunta que da título a este ensayo está abierta a dos interpretaciones opuestas, una implica aprobación y la otra crítica. Se puede interpretar de manera desafiante y agresiva: ¿qué está *mal* en la economía contemporánea? E implicaría que todo es para mejor

* D.Litt. en Economía, profesor emérito de la Universidad de Boston y consultor del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York, Estados Unidos, ppstreeten@taconic.net Documento publicado en el *Interdisciplinary Science Review* 27, 1, 2002, pp. 13-24. Traducción de Alberto Supelano. Se publica con autorización del Maney Publishing. Fecha de recepción: 23 de noviembre de 2006, fecha de modificación: 30 de noviembre de 2006, fecha de aceptación: 1.º de febrero de 2007.

en este mundo, el mejor de todos los mundos posibles, o al menos para lo segundo mejor en este mundo, el mejor de todos los mundos factibles. O se puede interpretar de manera realista, tranquilamente inquisitiva: ¿qué *es* erróneo en la economía contemporánea? Optaré por la segunda interpretación.

La mayoría de las personas convendría en que quien sólo es economista es un mal economista. Pero las presiones por los nombramientos, la promoción, el *tenure*[1] y la publicación han llegado a tal punto que los economistas deben cultivar campos cada vez más limitados, si no pequeñas parcelas. Por ello, tienden a convertirse en especialistas de mente estrecha, sin preparación en la comprensión de las instituciones, en historia del pensamiento económico, en literatura económica, en el manejo y evaluación de datos cuantitativos y no cuantitativos y en la ponderación de las evidencias, y sin visiones más amplias. Y con frecuencia no son ni siquiera capaces de comunicar satisfactoriamente su visión estrecha. En su obituario de Frank Ramsey, J. M. Keynes escribió (1930):

> No estoy seguro de que si hubiera seguido el camino más fácil de la mera inclinación no habría cambiado los ejercicios atormentadores de los fundamentos del pensamiento y de la sicología, donde la mente trata de atrapar su propia cola, por los senderos deleitosos de nuestra más agradable rama de las ciencias morales, en la que la teoría y los hechos, la imaginación intuitiva y los criterios prácticos se mezclan de manera acorde con el intelecto humano.

La economía se ha alejado de esos senderos deleitosos desde que Keynes escribió esta frase. En su ensayo sobre Alfred Marshall, dijo (1933):

> El estudio de la economía no parece requerir dotes especiales de orden inusualmente superior. Desde el punto de vista intelectual, ¿no es un tema muy fácil en comparación con las ramas más altas de la filosofía y la ciencia pura? Sin embargo, los buenos economistas, o aun competentes, son las más raras de las aves. ¡Un tema fácil, en el que muy pocos sobresalen! Quizá la explicación de esta paradoja sea que el economista magistral debe poseer una rara *combinación* de dones. Debe alcanzar un alto nivel en diferentes direcciones y combinar talentos que no se suelen encontrar juntos. Debe ser matemático, historiador, estadista y filósofo, en algún grado. Debe entender símbolos y expresarse con palabras. Debe contemplar lo particular en términos de lo general, y tocar lo abstracto y lo concreto en el mismo vuelo del pensamiento. Debe estudiar el presente a la luz del pasado con propósitos del futuro. Ninguna parte de la naturaleza humana o de sus instituciones debe

[1] Las universidades de Estados Unidos evalúan el desempeño de los profesores, especialmente en materia de investigación, y cuando cumplen los requisitos logran la permanencia por tiempo indefinido.

> quedar por fuera de su consideración. Debe tener propósitos y ser desinteresado de manera simultánea; tan apartado e incorruptible como un artista, pero a veces tan cerca de la tierra como un político.

La educación de pregrado y de posgrado se ha alejado demasiado de este tipo de habilidades. Juzgada por sus propios criterios, se puede decir que es un gran éxito. La mayoría de los miembros de la profesión piensa que está haciendo contribuciones importantes. Los economistas pueden conseguir buenos empleos y se los requiere, la disciplina atrae buenas mentes, es rigurosa y unificada, y, a pesar de ocasionales disparos desde el exterior, es muy admirada. No obstante, hay gran inquietud, dentro y fuera de la profesión, que sus miembros más destacados han expresado en discursos presidenciales y en ocasiones ceremoniales similares, entre ellos Kenneth Boulding (1966), Ragnar Frisch (1970), Wassily Leontief (1971), David Worswick (1972), Henry Phelps Brown (1972), Lawrence Klein y G. S. L. Shackle (1972). La crítica se sintetiza en la afirmación de Kenneth Boulding de que la economía moderna es "la mecánica celeste de un mundo inexistente"[2].

La Comisión sobre la Educación de Posgrado en Economía en Estados Unidos, integrada por muy distinguidos economistas estadounidenses de la corriente dominante, informó en 1991 que en la educación de posgrado se hacía énfasis en las herramientas y la teoría a expensas de la "creatividad" y la solución de problemas; y que la principal debilidad era el poco énfasis en las conexiones entre herramientas, teóricas y econométricas, y los problemas del mundo real. Los estudiantes de posgrado que llegan a la economía provenientes de otros campos pueden obtener el doctorado con poco o ningún conocimiento de los problemas y las instituciones económicas. También formuló críticas por la falta de capacidad de redacción y de comunicación de muchos estudiantes de posgrado (Krueger et al., 1991, 1035-1053):

> La debilidad [de la educación de posgrado en economía] *no* es el uso excesivo de las matemáticas. Si hay un tema central para nuestras preocupaciones, es que pensamos que hay bastante espacio para un mejoramiento que asegure que el conocimiento de los problemas económicos e institucionales permita a los estudiantes usar sus herramientas y técnicas en problemas importantes.

[2] Ver Colander "Reform of Graduate Education in Economics", mimeo, y Colander (1991). Este artículo tiene una gran deuda con la incisiva crítica de la economía de David Colander. Una crítica extrema es la de Hazel Henderson, quien considera que la economía moderna es "una forma de lesión cerebral".

Mis críticas, igual que las de la Comisión, no se aplican tanto a la enseñanza excesiva de las matemáticas (aunque ésta puede excluir otras actividades e intereses, y ser bastante inútil en la carrera posterior del estudiante, especialmente si busca un empleo no académico), sino, como señala David Colander, a lo que se deja de lado y a lo que es ilegítimamente apropiado. La arrogancia (combinada a menudo con un sentimiento de inferioridad ante los matemáticos y los físicos) por la falta de conocimiento de estas limitaciones puede ser un defecto tolerable, pero la intolerancia con cualquier otro enfoque, bien sea alternativo o complementario al enfoque ortodoxo, no lo es. Los académicos deben ser ante todo tolerantes y de mente abierta y, si es posible, también humildes.

Lo que se excluye del currículo se puede dividir en áreas dentro y fuera de la economía. Dentro de la economía, se descuidan el estudio de las instituciones, la literatura económica, la historia del pensamiento económico, la interpretación de los datos cuantitativos y cualitativos, la manera de sopesar las evidencias y la historia económica. Fuera de la economía, se podrían incluir la filosofía, la política, la historia y la antropología.

Quienes aceptamos las descripciones hechas por Keynes (¿o son prescripciones?) de la economía y de los economistas debemos reflexionar sobre el tipo de educación más conveniente para formar buenos economistas. Sugiero que deberíamos sacrificar algunos de los aspectos más técnicos de la economía, en los que tanto insiste la educación de posgrado (que se pueden aprender más tarde), para incluir el estudio obligatorio de la filosofía, la ciencia política y la historia económica. Aunque cada una de estas disciplinas tiene su propia justificación, argumentaré en su favor sobre la base más estrecha de que son esenciales para formar mejores economistas. Si en el proceso también conseguimos seres humanos más civilizados, ésta es una ganancia adicional. Permítanme decir algunas palabras sobre cada una de ellas.

La filosofía está integrada por la lógica y la epistemología, y por la filosofía moral y política. Una buena fundamentación en lógica y teoría del conocimiento hará del economista un mejor teórico económico. La distinción entre una identidad y una igualdad (debido a la identidad de los indiscernibles, la igualdad sólo es posible entre no idénticos), elemental para los filósofos, habría ahorrado muchas páginas impresas de la antigua controversia sobre el ahorro y la inversión. Es asombroso el esfuerzo desperdiciado que se podría haber evitado

si los participantes hubieran sido conscientes de la importancia de la tercera raya que se añade al símbolo de igualdad. El análisis filosófico de la causalidad es otra área de la que se beneficiarían los economistas (y estadísticos económicos).

El estudio de la lógica enseñaría a los estudiantes a distinguir entre tautologías y deducciones de axiomas, que pueden ser válidas o inválidas, por una parte, y entre hechos empíricos y su relación, que puede ser verdadera o falsa, por la otra. La confusión entre validez y verdad y la fácil transición de la tautología a la falsedad (por ejemplo, la curva de Laffer, algunos tratamientos de la maximización de la utilidad y de los beneficios) son con frecuencia la ruina de la economía. También se hallan en el núcleo de la supuesta precisión y del supuesto rigor (un amigo mío solía llamarlos *rigor mortis*) de la economía matemática. Las conclusiones pueden ser válidas pero frecuentemente son falsas.

Una buena educación en filosofía moral y política evitaría, o al menos reduciría, los muy numerosos sesgos ocultos en el razonamiento económico, el contrabandeo de premisas de valor y las frecuentes falacias naturalistas (el salto del "es" al "deber ser"). De nuevo, ahorraría resmas de disputas desperdiciadas. Concluyo entonces que, si sabe filosofía, el economista puede ser un mejor teórico económico.

En 1982 hubo un intercambio entre el Premio Nobel y profesor de Yale James Tobin, y el filósofo de Harvard, a veces llamado el Rawls de los ricos, Robert Nozick, sobre la "justicia social en el época de Reagan". Tobin dijo: "No hay nada más peligroso que un filósofo que ha aprendido algo de economía". A esto Nozick respondió inmediatamente: "Excepto un economista que no ha aprendido nada de filosofía". Confieso que en esa ocasión estuve de acuerdo con Nozick.

La ciencia política, o, menos ambiciosamente, la política tal como se la conoce en Inglaterra, hacen del economista un mejor economista aplicado. El conocimiento de las instituciones y procesos políticos y de la historia política hace que el economista sea consciente de las restricciones y las oportunidades para lograr que se implementen las políticas. Lo que tengo en mente no es la usurpación y el estrechamiento de la ciencia política mediante el método económico (o la metodología, como lamentablemente se la llama hoy en día), como ilustran los escritos de Gary Becker (1976 y 1987) y la Escuela de la Elección Pública, que hace un trasplante de cerebro desde las doctrinas económicas más estrechas a la política (Rowley, Tollison y Tullock, 1987), sino su ampliación, como hizo por ejemplo Albert Hirschman,

cuando enriqueció la economía con categorías políticas analizando la "voz" como una alternativa a la "salida".

Thomas Schelling habla del "colega ausente" cuando se pasa a la aplicación de los consejos económicos. Los economistas deben investigar las variables políticas de la política económica. Y deberíamos complementar la economía política positiva con una rama normativa, dedicada a analizar qué grupos de presión, qué alianzas reformistas, qué tipos de coaliciones progresivas se pueden movilizar a favor de políticas y reformas deseables.

Los economistas se entrenan en el estudio del funcionamiento de las fuerzas económicas dentro de restricciones políticas, sociales y morales. Este enfoque se debe complementar (y en algunos casos sustituir) con el estudio del funcionamiento y la manipulación de fuerzas políticas, sociales y sicológicas dentro de límites económicos. Algo más fundamental, la distinción entre variables económicas y no económicas puede no ser sostenible si el objetivo es entender los problemas sociales. Más adelante hago otros comentarios sobre este tema.

Apenas es necesario defender la incorporación de la historia social y económica (así como política) en el currículo, aunque está tristemente descuidada. Como Andrew Kamarck observó en una discusión sobre este tema, la historia económica requiere una actitud mental diferente a la de la economía. No estudia las condiciones del equilibrio, cómo retorna una situación a su estado inicial luego de ser perturbada, sino el cambio. Adam Smith entendió las condiciones del cambio, pero los economistas las perdieron de vista desde entonces.

La discusión sobre las estrategias de desarrollo hacia afuera frente a las de desarrollo hacia adentro, y sobre la sustitución de importaciones frente a la promoción de exportaciones, habría ganado en profundidad si los participantes hubieran tenido en cuenta la periodización histórica de estos procesos. Todo punto de los diagramas de oferta y demanda debe tener una dimensión de tiempo adicional, pues la memoria del pasado afecta inevitablemente el movimiento desde este punto hasta cualquier otro. Los economistas tratan de abordar las expectativas, pero aún dibujan las curvas de oferta y demanda de manera atemporal. El lugar común "lo que pasó, pasó" no da en el blanco, porque lo que pasó afecta las expectativas y, por tanto, el comportamiento actual. Concluyo entonces que el economista, en cuanto economista, es un mejor teórico si sabe filosofía, y un mejor economista aplicado y empírico si sabe ciencias políticas e historia.

La educación es, por supuesto, más que adquirir habilidades o *aptitudes*; también es adquirir *actitudes*. Preferimos que nuestros es-

tudiantes no se orienten a la metodología, sino a la realidad y a los problemas; que conozcan el alcance y los límites de las técnicas que les enseñamos; que tengan cierto escepticismo y humildad, y orgullo por su tema. Los más inteligentes adquirirán estas características de todos modos. Pero, ¿cómo hacemos para que los hombres y mujeres modales usen apropiadamente la caja de herramientas con la que los equipamos, y eviten ser víctimas de la ley del martillo, según la cual un niño al que se le da un martillo cree que debe martillar todo, no sólo las puntillas sino también los jarrones Ming?[3]. Sugiero que la educación adicional en filosofía y política también puede contribuir a formar las actitudes correctas.

¿Esta ampliación no significa que debemos sacrificar la educación especializada en un tema que se está volviendo cada vez más técnico, profesional, especializado y fragmentado? A menos que alarguemos el tiempo de estudio, es claro que implica algún sacrificio. Es de esperar que las matemáticas se enseñen más efectivamente en la escuela secundaria para que las universidades se ahorren los cursos remediales. Otras ramas más especializadas que hoy se incluyen en el currículo de posgrado se pueden adquirir más tarde, o quizá no son necesarias para los economistas que entran a la administración pública, la sociedad civil, los medios de comunicación o las empresas.

Cuando era estudiante fui a la escuela de PPE de Oxford, en la que se estudiaba filosofía, política y economía (con un ensayo adicional sobre historia social y económica en el examen final). Desde esa época, la presión para la especialización suprimió de la PPE los ensayos obligatorios de filosofía y política y el artículo de historia económica. Comparé a mis profesores y a la antigua generación de economistas exitosos que fue el resultado de esa educación con quienes aprobaron los diez programas de estudios de economía más especializados de Cambridge. (Desde esa época ha habido una convergencia, en Oxford se ofrecen opciones más especializadas y en Cambridge menos). Y encontré que los productos de Oxford no iban a la zaga de los productos de Cambridge en profesionalismo. Si sólo se compara a los ganadores del Premio Nobel, el puntaje es de dos a uno en favor de Oxford: Hicks y Meade se formaron en Oxford, Richard Stone en Cambridge. Roy Harrod, que debería haber ganado el Nobel (alguien

[3] Esto se aplica a todas las críticas de la educación de los economistas que se hacen en este escrito. Las personas realmente superiores siempre superarán estas desventajas y aprenderán por sí mismas; el que nos debería preocupar es el estudiante promedio.

debería publicar un *Quién debería quién* y quizás un *Quién sería quién*), estudió en Oxford. Keynes mismo, un genio, estudió en Cambridge, aunque superó sus limitaciones educativas.

El problema de la educación estadounidense de pregrado es que la mayoría de las escuelas (con algunas excepciones notables) enseñan tan mal que los jóvenes tienen que hacer cursos remediales en sus primeros años de universidad. A menudo son casi analfabetos cuando entran a la universidad. Al mismo tiempo, esos jóvenes suelen estar ansiosos de aprender, tienen mente abierta y hacen grandes preguntas. Pero aunque sus mentes son abiertas y ansían hacer esas grandes preguntas, no tienen la formación básica para explorarlas. En la época en que llegan a los estudios de posgrado, están sentados los cimientos, pero la necesidad de perseguir créditos y de aprender las técnicas requeridas tiende a desviar el tiempo y el interés de la exploración de áreas más amplias y de hacer preguntas interesantes. Por ello, apenas unos pocos jóvenes excepcionales son llevados a abordar el tema con un sentido de realidad y visión. La mayoría se encuadra en el molde de expertos estrechos.

Hay signos de una demanda creciente de una economía más realista y más relevante para los problemas de política. Las economistas feministas disparan desde los flancos, y enfatizan sus argumentos contra el "rigor" de las matemáticas y la "ciencia dura" de la economía masculina con la retórica, la analogía, las metáforas, el reconocimiento de pautas, la imaginación y el razonamiento dialéctico. Los "nuevos" economistas institucionalistas, la escuela de economía experimental, algunos economistas radicales y algunos otros también critican la estrechez de la economía predominante. En particular, los economistas ecologistas cuestionan la estrechez y la ceguera de los enfoques convencionales. Pero en general no han afectado la estructura predominante.

Hace poco, cuatrocientos sesenta y tres profesores estadounidenses de pregrado de economía, que participan en la contratación de nuevos economistas, firmaron una "Petición para reformar la educación de posgrado". Dicen que los buenos profesores de pregrado hoy no reciben la formación necesaria en ciertos campos. Más específicamente, querrían contratar a alguien que tuviera: conocimiento de los debates económicos y de la literatura de los veinte años anteriores y cómo dieron forma a lo que creen los economistas de su profesión; un sólido conocimiento de los modelos que enseñarán a los estudiantes; conocimiento de las instituciones económicas y del papel que desempeñan en la economía; capacidad para comunicar verbalmente y en prosa las ideas centrales que se transmiten en los cursos de introducción

y microeconomía y macroeconomía intermedias; conocimientos de los enfoques alternativos en economía y capacidad para comparar y contrastar los diferentes enfoques; y conocimientos de econometría, pero también de los límites de las pruebas econométricas. Estas características son muy raras en los requisitos actuales para los nombramientos académicos.

ESTUDIOS INTERDISCIPLINARIOS Y MULTIDISCIPLINARIOS

Hay tres razones para el trabajo interdisciplinario, multidisciplinario, transdisciplinario y supradisciplinario en economía. Cada una de ellas tiene implicaciones metodológicas diferentes. Primera, los especialistas en las diferentes disciplinas pueden trabajar juntos en un problema específico. El mejoramiento de la nutrición, la introducción de nuevas variedades de semillas, el control del crecimiento de la población, la reducción de la contaminación y la planeación de una nueva ciudad pueden requerir el aporte de varias disciplinas y la aplicación de sus contribuciones para resolver el problema. En este esfuerzo cooperativo las disciplinas no se trascienden sino que se conjugan para un propósito práctico. Esta necesidad práctica de recurrir a todas las disciplinas relevantes no afecta los métodos ni el contenido de las disciplinas que hacen la contribución. Por el contrario, debido justamente a que son especialistas en sus campos, los miembros de un equipo contribuyen a una solución integrada. Podemos pensar en ellos como miembros de una Comisión Real o de un Escuadrón Especial de la Presidencia que investiga los problemas del control de la contaminación ambiental, de decidir un programa de planificación familiar, de planear una nueva ciudad o de cómo combatir el hambre. Este tipo de trabajo, aunque muy deseable para ciertos propósitos, tiene el riesgo de reforzar las fronteras disciplinarias en vez de abolirlas. Un miembro del equipo aporta la perspectiva económica, el otro la demográfica, el tercero la política, y el resultado es que cada uno se ve confirmado en su propio territorio, sin avanzar en el conocimiento teórico.

Segunda, puede suceder que ciertos supuestos, conceptos, métodos o técnicas que hasta ahora sólo se aplicaban a un área de estudio, produzcan resultados esclarecedores cuando se aplican a otra, que antes se analizaba de manera muy diferente. Ha habido una gran invasión de conceptos y técnicas económicas en el territorio de los científicos políticos, antropólogos, sociólogos y sicólogos. La teoría del agente y el principal, la Nueva Economía Institucional y los trabajos sobre la familia y la discriminación racial o de género se ocupan de

áreas que tradicionalmente estudiaban los sociólogos. El supuesto de la maximización del comportamiento bajo restricciones ha sido provechoso, hasta cierto punto, para aclarar el comportamiento de los consumidores, las firmas y las fincas agrícolas. Su éxito en estos campos ha alentado su aplicación en actividades políticas como las elecciones, la formación de partidos y la toma de decisiones del gobierno. El cálculo de los rendimientos económicos y el análisis de costo-beneficio se han extendido de las inversiones con ánimo de lucro a la educación, la salud, el control de la natalidad, la distribución del tiempo entre trabajo y ocio y entre diferentes actividades de ocio, las decisiones sobre el matrimonio y el divorcio, el tamaño de la familia e incluso las aventuras extramaritales. En ocasiones, aunque con mucha menos frecuencia, los conceptos que se utilizan en teoría política se han aplicado a problemas económicos. El uso de la "voz" como alternativa a la "salida" de Albert Hirschman es un ejemplo que ya mencioné (Hirschman, 1970).

Hay una tercera y más profunda razón para el trabajo interdisciplinario. Puede suceder que en una época o región particular no sea válida la justificación para una disciplina independiente. Esta justificación de una disciplina consiste en el hecho contingente de que hay pocas interacciones entre las variables que abarca esta disciplina y las que trata otra, y los efectos de las interacciones existentes son débiles y deletéreos. Sólo entonces tenemos justificación para analizar las secuencias causales en un campo, sin tener en cuenta siempre y totalmente las de otros campos.

Podemos estar de acuerdo en que la sociedad es un sistema y que todos los fenómenos sociales están relacionados, pero con la creciente diferenciación de funciones y estándares alguna relación se vuelve más fuerte que las demás. Esto justifica (algunos se opondrían), por ejemplo, que separemos las respuestas de las empresas de las respuestas de la familia, o la economía de la antropología. La necesidad de los estudios interdisciplinarios surge no porque las gentes de los países en desarrollo, en particular las familias que viven en el nivel de subsistencia, desempeñen muchas funciones que normalmente están separadas en los países ricos, sino porque hay interdependencia entre las variables que normalmente se analizan por separado. "La falta de especialización entre las personas que se estudian de ninguna manera justifica la falta de especialización entre los estudiosos. Un estudioso de Miguel Ángel puede limitar la atención a su escultura, mientras que presta poca atención a la arquitectura y la pintura en las que Miguel Ángel también fue sobresaliente" (Lipton, 1970). El hecho de que las

funciones en las sociedades en desarrollo sean menos diferenciadas se relaciona, por supuesto, con la interdependencia.

En economía existen numerosos ejemplos de esa interdependencia. Uno de ellos es la relación entre ingreso per cápita y crecimiento de la población. A menudo se supone que unas tasas de crecimiento de la población altas o aceleradas reducen el ingreso per cápita, y se puede suponer que en ciertas condiciones un ingreso per cápita más alto reduce el crecimiento de la población. O consideremos la relación, que examinó Gunnar Myrdal, entre el nivel de vida de un grupo minoritario que sufre privaciones, por ejemplo, una casta inferior o una minoría racial, y un índice de prejuicios contra ella. El prejuicio es una función del nivel de vida –cuanto menos educados y menos saludables, más fuertes son los motivos del prejuicio– y el nivel de vida es una función del prejuicio: cuanto más fuerte es el prejuicio, más fuerte es la discriminación en el empleo, en la educación, etc. O consideremos la relación entre la productividad por trabajador y la relación entre inversión e ingreso. Cuanto más alta es la productividad, mayor tiende a ser el ahorro y por tanto el porcentaje de inversión, y cuanto más alto es el porcentaje de inversión, mayor es el capital por trabajador y, por tanto, mayor la productividad. También se podría analizar la interdependencia entre la calidad de los estudios interdisciplinarios y la calidad de los estudiosos a los que atraen.

Si la interdependencia entre las variables que normalmente se estudian por separado es fuerte, o incluso débil, si los coeficientes de correlación son altos, o incluso bajos en la vecindad, si cambian de tamaño cuando se pasa de un nivel crítico, hay razones para derribar los límites entre las disciplinas. Esto a veces se denomina transformar los parámetros en variables dependientes. Los lazos familiares y el cálculo económico, la propiedad de la tierra y las respuestas a los incentivos, las creencias religiosas y la motivación comercial, el prejuicio y el nivel de ingreso pueden interactuar de esta manera. Cuando hay una interdependencia de esta clase y cuando las variables interdependientes pertenecen a disciplinas diferentes, hay razones para el trabajo interdisciplinario.

La tercera clase de trabajo interdisciplinario, en un nivel profundo, es más difícil y la hace mejor una persona o un grupo de colegas estrechamente asociados que se estimulan y complementan mutuamente, y al mismo tiempo tienen una perspectiva básica similar. Parte de la mejor investigación económica es una actividad social que progresa más rápidamente donde un pequeño grupo de estudiosos de mentalidad similar no se preocupa por estar en desacuerdo con

la profesión en su conjunto. Es posible sacar dos conclusiones muy diferentes de esta interacción. Primera, se puede decir que lo que se necesita no son estudios interdisciplinarios, sino una *nueva disciplina* que construya conceptos, elabore modelos (o paradigmas, como hoy se dice) y formule teorías apropiadas a las condiciones de las sociedades en desarrollo. En este caso, quizá tengamos que descartar conceptos como empleo, desempleo, subempleo, ingreso, ahorros e inversión, y construir conceptos totalmente nuevos más apropiados. Segunda, y menos radical, se pueden seguir utilizando los conceptos, modelos y teorías existentes, pero quizá haya que cambiar su contenido o modificar sus definiciones.

¿Cómo funcionarían estos tres enfoques de los estudios interdisciplinarios entre economistas y antropólogos, por ejemplo? En el primer caso –el enfoque de equipo– se utilizaría a los antropólogos por su formación tradicional. Si se propone una reforma agraria o un programa de planificación familiar o un proyecto turístico o incluso un proyecto de investigación, ellos podrían señalar las "restricciones" de las creencias y costumbres de la población, o las creencias y las instituciones que se pueden movilizar, y en cuáles se pueden apoyar las reformas o proyectos propuestos. Aquí no se requiere nada nuevo o radical. El segundo caso es más interesante. Sospecho que los métodos económicos podrían aclarar parte del trabajo antropológico y quizá también lo contrario. Sin embargo, el tercer caso abre las posibilidades más interesantes, bien sea en su versión reformista o radical. En muchos países en desarrollo, la función de producción agrícola no sólo debería incluir los factores económicos de producción convencionales –tierra, trabajo, fertilizantes, equipo, agua y energía– sino también los niveles de educación de los agricultores, sus condiciones de nutrición, su salud, la distancia al pueblo, los sistemas de propiedad de la tierra y el sistema de parentesco. Es probable que en algunas sociedades todas estas variables estén relacionadas sistemáticamente con la producción agropecuaria.

Un antropólogo consciente del estatus se quejará porque sólo se lo esté utilizando para suministrar municiones para los cañones del economista. Un antropólogo que se respete puede negarse a que el economista haga todas las preguntas importantes y su papel se reduzca al de una criada, que proporciona datos empíricos de clase baja para la estructura analítica de clase alta de otra disciplina. Las cuestiones de estatus y precedencia no son, por supuesto, la preocupación de los estudiosos serios. Pero esto podría indicar que la noción de función de producción es errónea o engañosa. Quizás no haya ninguna relación

sistemática entre los insumos, por una parte, bien sean fertilizantes, tierra irrigada o capital físico, o agricultores educados y capital humano, y las cosechas. Puede ser que la producción dependa de variables que han sido observadas y analizadas por los antropólogos: la relación entre grupos mayoritarios y minoritarios, las creencias religiosas, la ética protestante o los sistemas de parentesco.

O, de nuevo, en un nivel diferente del discurso, puede ser que los incrementos de producción más allá de un mínimo decente no sean valorados como un componente crucial del desarrollo. La sociedad puede haber optado por un estilo alternativo de desarrollo, en el que se rechace la producción cada vez mayor de bienes materiales. O, a través de un cambio de valoraciones, que el desempleo valorado negativamente se convierta en ocio valorado positivamente. O que la manera como se realiza el trabajo agrícola individual o cooperativo y los ritos y ceremonias que lo acompañan se valoren en sí mismos, y no sólo como medios para producir cosechas. La producción y el consumo dejan entonces de ser esferas distintas. O el resultado de un insumo dado puede depender esencialmente de una serie de hechos históricos anteriores, lo que da lugar a diferentes expectativas, y hace imposible dibujar una relación funcional de dos dimensiones. Cada punto de la curva de oferta se ubicaría en un lugar diferente de acuerdo con su historia.

Si se presenta cualquiera de estos casos, las preguntas cruciales corresponden a los antropólogos, sociólogos o historiadores. Y estos tienen que construir los conceptos, y luego llega el turno de que el economista llene las cajas que ellos construyan. Cuál de estas posibilidades se realice, depende en parte de las condiciones empíricas y en última instancia de la valoración y de la elección de los estilos de vida.

Sospecho que la educación estadounidense, y también la europea, es sumamente hostil a los estudios multidisciplinarios e interdisciplinarios, sean cuales fueren las declaraciones de los académicos. Charles Roos (1948) reportó un caso que mostraba las dificultades de combinar la matemática, la estadística y la economía. Un joven economista intentó extender la teoría económica estática a una estructura dinámica comprobable. Su artículo usaba técnicas matemáticas y estadísticas. Una reputada revista de economía estadounidense se negó a publicarlo a menos que suprimiera las matemáticas y la estadística. Una revista de matemáticas lo publicaría sólo si eliminaba la estadística y la teoría económica. Una revista de estadística le exigió que eliminara las matemáticas y la economía. El artículo es de hace casi

cincuenta años, pero poco ha cambiado desde entonces: recientemente supe de un excelente académico que combinó el análisis macropolítico con estudios de la localidad y su impacto sobre las relaciones intrafamiliares. Era una combinación de antropología, ciencia política y economía. Se le negó el *tenure* en una universidad estadounidense porque el tema no encuadraba en una sola disciplina.

El realismo exigiría que todas las disciplinas relevantes se conjuguen para contribuir a la solución de un problema. Gunnar Myrdal solía decir: no hay problemas económicos y problemas no económicos, sólo hay problemas. "En realidad los problemas no son económicos, sociales, ecológicos, sicológicos, etc., sino problemas entrelazados y complicados" (Myrdal, 1975, 327). Algunos académicos, principalmente de la vieja generación, investigan el mundo real, como Herbert Simon, Wassily Leontief y Albert Hirschman. Pero muy pocos de la generación más joven de economistas estadounidenses que logran el *tenure* han seguido sus pasos.

E. F. M. Durbin, un brillante economista británico que murió ahogado cuando era joven, escribió en 1938 un artículo en el que defendía dos cosas, la unión entre investigación abstracta y empírica, entre teoría y observación, y la cooperación entre economistas y especialistas de otros campos. Encontró que en la Gran Bretaña de la preguerra no había escasez de trabajo empírico. Pero el trabajo teórico y empírico se hacía de manera independiente y diferente, sin iluminarse mutuamente. Citó al filósofo Emmanuel Kant: "Las ideas sin contenido son vacías; las intuiciones sin concepciones, ciegas".

En su argumentación en favor del trabajo interdisciplinario, decía que las subdivisiones de un área de trabajo son necesarias. Pero, a diferencia de las ciencias naturales, las subdivisiones en las ciencias sociales son en gran parte *abstracciones* de la realidad y no *secciones* de la realidad. La botánica es el estudio de las plantas; la zoología lo es de los animales; la cristalografía, de los cristales. Pero la economía es el estudio del *aspecto* económico del comportamiento social; el derecho, de los aspectos legales; la ciencia política, de los aspectos políticos; etc. Las subdivisiones dependen de las definiciones de los términos y no de subdivisiones inherentes a los temas de estudio. La conclusión no apunta a grandes equipos cooperativos que investiguen un tema. Durbin los llama "elefantes blancos que se dedican a producir ratones triviales". Sabemos que la mejor investigación interdisciplinaria se realiza en una mente.

El rechazo de la necesidad de estudios interdisciplinarios es otro aspecto del giro hacia adentro de la economía moderna, y ésta es

una característica específicamente estadounidense. El universo no se divide a lo largo de las mismas líneas que la universidad. Pero los departamentos universitarios son los que determinan lo que se debe incluir en la investigación, los nombramientos de profesores y su promoción, no los problemas del mundo real. Y evalúan el trabajo no con criterios de relevancia sino con estándares de excelencia que surgen dentro de la disciplina[4].

EL USO DE LAS MATEMÁTICAS

Cuando se jubiló, Frank Hahn recomendó a los jóvenes economistas "evitar las discusiones 'sobre las matemáticas en la economía' como una plaga". Me arriesgaré al peligro de la infección y diré algo sobre este tema.

Paul Samuelson en sus *Fundamentos del análisis económico* cita a J. Willard Gibbs: "Las matemáticas son un lenguaje". Quizá no haya objeciones al uso de este lenguaje o jerga cuando es apropiado. Pero sus usuarios deben conocer sus limitaciones así como su alcance. Algunos economistas y escritores de artículos quizás deberían recordar que el inglés es también un lenguaje. Las objeciones al uso de las matemáticas en economía no se relacionan con lo que incluyen sino con lo que excluyen del análisis. Hay quejas sobre lo que se debe excluir de las demás disciplinas y sobre el alcance de las matemáticas más allá de sus fronteras legítimas. Lo que se necesita es adición y

[4] Mi amigo Hugh Stretton me escribió después de leer un borrador de este escrito: "Cuando terminé de leer el artículo se me ocurrió otro argumento [...] Llegar a la economía desde otra disciplina, con otra estructura de la teoría social en la cabeza, induce a una visión instrumental y quizás más escéptica de la teoría. Todos, excepto los estudiantes de pregrado de economía más inteligentes, tienden a aprender que el ingreso nacional, el costo de oportunidad, el valor marginal (y todo lo demás) son hechos de la economía que están allí afuera para ser observados y respetados. Eso es más difícil de tragar si se viene a clase con la teoría sociológica de Parsons o la teoría del derecho de Austin o la ciencia política pluralista en la cabeza. Si la teoría que se trae es mala, eso despierta escepticismo ante la teoría económica, y si es buena [...] también despierta escepticismo. El efecto no es necesariamente pragmático y antiteórico; por el contrario, puede subrayar la lección de que uno debe seleccionar, simplificar, destilar (etc.) para entender una vida tan complicada. Pero puede enseñar a que las personas piensen en la teoría como un conjunto de herramientas, útil en relación con sus propósitos de estudio y acción; y en la necesidad de modificar algunas de las herramientas así como cambia la vida o como cambian los propósitos sociales de los estudiantes. Deberían ser menos propensos a golpear jarrones Ming con el martillo o tratar de entender las relaciones entre patronos y empleados mediante una teoría ideada para explicar la oferta, la demanda y el precio de las zanahorias".

contención. Kenneth Boulding (1948) dijo que no conocía "ninguna expresión matemática para la expresión literaria 'te amo'". En un artículo posterior escribió: "[las matemáticas] son un lenguaje –aunque tal vez deberíamos decir una jerga– con un extraordinaria escasez de verbos; es difícil encontrar más de cuatro: es igual a, es mayor que, es menor que y es una fracción de" (Boulding, 1989).

Es cierto que la economía se ha expresado mediante argumentos formales desde sus orígenes. Los modelos solían ser implícitos y no explícitos. Incluso los políticos, los funcionarios y los hombres prácticos, cuando dan alguna explicación o hacen alguna recomendación, tienen algún tipo de modelo en su mente. Joan Robinson dijo una vez: "No sé matemáticas y por ello tengo que pensar". Pero se puede argumentar con razón que es una virtud hacer explícitas las relaciones en vez de dejarlas implícitas.

A menudo se afirma que la virtud de las matemáticas es que enuncian con precisión los supuestos, las deducciones y las conclusiones, mientras que la economía verbal permite la borrosidad. La abstracción es por supuesto necesaria en toda reflexión. Pero no todas las abstracciones son igualmente útiles, y algunas son definitivamente engañosas. El razonamiento matemático tampoco está exento de borrosidad. Ésta entra en la economía matemática cuando *a*, *b* y *c* se identifican con personas, firmas o fincas individuales. La identificación de un símbolo preciso con una realidad a menudo ambigua y borrosa invita a la falta de precisión y oscurece los conceptos. Los economistas matemáticos tampoco son rigurosos cuando enuncian las condiciones para que sus ejercicios sean aplicables. Es frecuente la falta de realismo de sus supuestos. Esto puede ser una virtud, pues toda teoría tiene que abstraer, tiene que dejar de lado muchos rasgos de una realidad compleja, pero si las abstracciones son del tipo que arroja al bebé en vez del agua de la tina, esto es perjudicial para entender la realidad. Y se justifica entonces la acusación de que la economía es la ciencia que argumenta a partir de supuestos infundados para llegar a conclusiones predeterminadas.

La inferencia correcta a partir de premisas claramente enunciadas lleva a conclusiones válidas. El análisis correcto de los estados y hechos del mundo se denomina verdad. El uso excesivo de las matemáticas en economía tiene dos peligros. Primero, como hemos visto, se puede confundir la validez con la verdad. Las deducciones a partir de modelos artificiales pueden ser equivocadas como descripciones y análisis del mundo real. Segundo, el tiempo y el esfuerzo que se dedican a deducir los teoremas pueden ir en desmedro de la investigación de

los hechos reales. El resultado es la exclusión de algunas preguntas y técnicas que permiten comprender el mundo. Hay evidencia de que la economía ha sido viciada por ambos peligros. En un pasaje muy citado de una carta a A. L. Bowley, Alfred Marshall escribió (1966, 422):

> En mi opinión, todo hecho económico, sea o no de tal naturaleza que se pueda expresar con números, siempre está en relación de causa y efecto con muchos otros hechos, y puesto que nunca sucede que todos ellos se puedan expresar con números, la aplicación de métodos matemáticos exactos a aquellos en los que se puede es casi siempre un desperdicio de tiempo, mientras que en la gran mayoría de los casos es totalmente engañosa; y el mundo habría seguido su camino si ese trabajo nunca se hubiera hecho.

En otra carta a Bowley escribió (ibíd., 427):

> En mis años posteriores de trabajo en el tema tuve el sentimiento creciente de que era muy improbable que un buen teorema matemático referente a hipótesis económicas fuera buena economía: y seguí cada vez más estas reglas: (1) usar las matemáticas como lenguaje abreviado y no como instrumento de investigación; (2) mantenerlas hasta que haya terminado; (3) traducirlo al inglés; (4) luego ilustrar mediante ejemplos importantes de la vida real; (5) quemar las matemáticas; (6) si no podía tener éxito en (4), quemar (3). Hice esto último muy a menudo.

Keynes, que no era exactamente un matemático del montón, dijo que "los métodos simbólicos seudo matemáticos para formalizar un sistema de análisis económico [...] permiten que el autor pierda de vista las complejidades e interdependencias del mundo real en un laberinto de símbolos pretenciosos e inútiles" (1947).

Muchos otros economistas matemáticos distinguidos, desde Simon Kuznets hasta Kenneth Arrow, Gerard Debreu, Lawrence Klein, Kenneth Boulding, Ragnar Frisch, E. H. Phelps Brown, David Worswick y Wassily Leontief, también han criticado el abuso y el uso excesivo de las matemáticas en economía. Algunos de ellos se arrepienten en los discursos presidenciales, pero luego se van y pecan de nuevo. La crítica se dirige al triunfo de la técnica sobre la esencia, de la forma sobre el contenido, de la elegancia sobre el realismo. Es cierto que las matemáticas tienen una sencillez, una belleza y una elegancia seductoras. Pero cuando se contrastan con el desarrollo de sus propios estándares de excelencia, cabe preguntar: ¿qué aportan al conocimiento o a la predicción o a la prescripción? Las matemáticas deben ser servidoras de la economía, no su amo.

Wassily Leontief, en su discurso presidencial en la reunión de la American Economic Association de 1970, condenó "la preocupación

por la realidad imaginaria e hipotética y no por la realidad observable" (Kuttner, 1985). En una carta a *Science* escribió: "Página tras página, las revistas profesionales de economía están llenas de fórmulas matemáticas que llevan al lector de conjuntos de supuestos más o menos plausibles pero totalmente arbitrarios a conclusiones teóricas enunciadas con precisión pero irrelevantes". Como buen empirista, Leontief revisó los artículos recientes de *The American Economic Review*, y encontró que el 54% correspondía a "modelos matemáticos sin ningún dato". Otro 22% sacaba inferencias estadísticas a partir de datos generados para otro propósito. Otro 12% hacía análisis sin datos. El 0,5% hacía análisis empírico directo de los datos generados por el autor.

Se nos puede perdonar si pensamos que algunas formas de economía matemática deben ser actividades que sólo se permiten entre adultos que las consienten en privado o que se parecen a la masturbación porque dan placer al que las practica sin necesidad de contacto con la realidad exterior. Aunque es cierto que la formación matemática quizá deba ser una condición para la formación económica, porque de otro modo los economistas no podrían identificar los razonamientos defectuosos. Cuando un economista no matemático ojea un ejemplar de una revista de economía se puede sentir como Diderot en la Corte de Catalina La Grande cuando Euler le dijo: "Señor, (a + b)/n = x, por tanto Dios existe; ¡replique!". E, igual que Diderot, puede escabullirse avergonzado. O (como señaló Samuelson), podría descreer del siguiente matemático que llega después y le da una prueba verdadera de la existencia de Dios.

¿Cuáles son las razones para este dominio de las matemáticas, para la prioridad de la forma sobre el contenido, de la técnica sobre la relevancia y el realismo? Parte de la culpa corresponde a la doctrina del "como si" de Milton Friedman (no es necesario que los supuestos sean realistas, y no deberían serlo) y del deseo romántico de pasar por científicos (Hahn, 1994, 246). Para adaptar un término del sicoanálisis, los economistas sufren de envidia de la física. A finales del siglo XIX, con la revolución marginalista, Walras, Cournot, Jevons, Pigou, Fisher, Edgeworth y otros introdujeron las matemáticas en la economía para asemejarla a la física, y elevar el estatus de los economistas. Desde entonces, y en particular desde la década de 1950, han llegado a dominar el tema.

Algunas de las razones son internas y otras externas. Ya mencioné la doctrina de Friedman de que la falta de realismo de los supuestos es una virtud. La falta de realismo puede tener dos significados muy diferentes. Toda reflexión y teorización tiene que seleccionar y hacer

abstracción de la realidad. Es como hacer un mapa, que nunca puede incluir todas las características de la realidad[5]. Esta es su virtud, porque si no se dejaran de lado las características irrelevantes, no podríamos encontrar el camino y el mapa sería inútil. Este tipo de "distorsión" de la realidad, que selecciona las características relevantes y deja de lado las irrelevantes, es efectivamente una virtud.

Esto no es lo que dice la doctrina de Friedman. Según él, sólo es relevante el poder de predicción de la teoría: si arroja la predicción correcta, el supuesto puede estar tan alejado de la realidad como queramos, de hecho puede contradecirla. Pero, en primer lugar, las teorías pueden tener otras funciones más que la predicción; pueden explicar, aclarar o prescribir. En segundo lugar, es difícil ver por qué unos supuestos incorrectos pueden arrojar sistemáticamente predicciones correctas. Sea como fuere, la doctrina de Friedman fue una de las bases en las que se podían apoyar los economistas matemáticos sin probar la correspondencia de sus símbolos con entidades reales.

Entre otras razones internas se encuentran la belleza y la elegancia ya mencionadas de las matemáticas, el prestigio que se les atribuye y los estándares de excelencia que se desarrollan desde adentro. Pero sugiero que entre las razones externas pudiera haber una a la que se ha prestado poca atención. Pienso que las presiones políticas del macartismo en la década de 1950 desempeñaron un papel importante. La economía trata de los bolsillos de las personas y de sus ideales, una mezcla muy explosiva. En esos años era muy peligroso ser acusado de criticar el sistema capitalista y de alcahuetear el socialismo. Aunque cualquier economista honesto que observara el mundo real habría tenido que hacer algunas críticas. De modo que las matemáticas fueron un mecanismo de escape seguro que alejó a los economistas de la realidad política y económica[6].

La prueba del pastel está en comerlo. ¿Las matemáticas han hecho avanzar el tema, han producido nuevos conocimientos, han ofrecido análisis más profundos, han contribuido a predicciones más exactas o a mejores prescripciones y políticas? Sugiero que, en general, y

[5] Salim Rashid comentó: "No me gusta la analogía con un mapa. Chicago sigue estando en Illinois independientemente de la escala. No estoy seguro de que esto se aplique a la economía". Tiene razón en que en economía, como hemos visto, se arrojan muchos bebés de la tina en vez del agua.

[6] Es interesante que Gordon Tullock también piense que la economía matemática es un escapismo, pero en su caso es un escape de los sentimientos contra el mercado a los que considera característicos de la mayoría de las universidades estadounidenses, especialmente fuera de los departamentos de economía.

con la excepción de algunas ideas importantes y aplicables de teoría de juegos, los resultados han sido diminutos en comparación con la sofisticación de los instrumentos. Quienes no pueden manejar la mecánica de la economía matemática moderna se pueden sentir como se sintieron los tejedores manuales cuando se introdujo el telar a vapor. Pero pueden reconfortarse con el hecho de que los tejedores que usan telares a vapor han estado tejiendo los nuevos vestidos del Emperador.

Como Martin Hollis comentó una vez, usualmente no se piensa que un hombre que intenta encontrar una gran tostada untada con mantequilla sobre la cual sentarse sea racional si "racionaliza" su acción mostrando que es coherente con su creencia de que él es un huevo tibio. Concluyo que las matemáticas tienen un lugar en la economía, pero que se deben mantener en su lugar. Debemos usar el análisis matemático como injertos de partes del cuerpo en un cuerpo vivo durante una operación quirúrgica. Entonces se pueden combinar argumentos cuantitativos y cualitativos, se pueden usar métodos formales y no formales, se pueden añadir conocimientos históricos y antropológicos, y así se puede llegar a una comprensión más plena.

EL ESTADO ACTUAL DE LA ECONOMÍA

¿Cuál es la diferencia entre un especialista y un generalista? Según un chiste muy conocido, el especialista sabe cada vez más de cada vez menos, hasta que sabe todo de nada; el generalista sabe cada vez menos de cada vez más, hasta que no sabe nada de todo. La pregunta real que se esconde en este chiste es: ¿un economista bien formado se debe concentrar en unas pocas áreas o extender ampliamente su investigación?

La respuesta obvia es que esto se debería dejar a las preferencias del individuo en cuestión. La chispa del trabajo bueno y original es tan rara que se debería avivar donde quiera que se encienda, bien sea en forma concentrada o diluida. Pero hay presiones profesionales para los nombramientos y promociones que guían al académico en sus preferencias. A la pregunta: "¿cuál es su campo?", el economista que ansía avanzar en su carrera debe dar una respuesta. Y para que avance suele ser mejor que el campo sea una parcelita.

La economía moderna se ha vuelto demasiado estrecha, así como demasiado alejada de la realidad. El término alemán para el producto de muchas escuelas de posgrado de economía es *Fachidiot*, el *idiot savant* francés. Robert Kuttner escribió: "Los departamentos de

economía están graduando a una generación de *idiots savants*, matemáticos brillantes y esotéricos pero ignorantes de la vida económica real" (Kuttner, 1985). Como una vez dijo Jacob Viner, "los intereses intelectuales de los seres humanos no son estrechos por naturaleza; se requiere un entrenamiento especial y riguroso para lograr ese fin" (Klamer y Colander, 1990, 16). Y cuando a los estudiantes de posgrado de los departamentos de economía de la universidad de élite de Estados Unidos se les preguntó qué les disgustaba más de sus escuelas de posgrado, la mayoría mencionó la pesada carga de matemáticas y de teoría y la falta de relevancia del material que estaban aprendiendo (ibíd., 14).

Estoy de acuerdo con Amartya Sen en que hacer malabarismos chabacanos con muchas pelotas es mejor que demostrar virtuosismo con una sola. Si esto significa que hay que sacrificar un poco de precisión, el economista de amplio calibre podría preferir ser vagamente correcto que estar precisamente equivocado. Si pudiera elegir entre ser acusado de reduccionismo y de borrosidad, yo preferiría ser acusado de borrosidad. Robert Solow dijo que el reduccionismo no es la enfermedad ocupacional de los economistas, sino que es su ocupación. Para mí esto es lamentable.

Entre los economistas existe la impresión de que hay un alto grado de consenso sobre la economía moderna en la profesión. Un interesante artículo de Frey et al. (1984) evaluó el grado de consenso y desacuerdo entre los economistas de diferentes países. Los economistas estadounidenses, suizos y alemanes tienden a apoyar la competencia y los mercados libres y, por tanto, la economía neoclásica, mientras que los economistas franceses y austriacos se inclinan más a apoyar la intervención del gobierno. (La opinión austriaca sobre estos temas es, por supuesto, muy diferente de la "escuela austriaca" en teoría económica). Los resultados indican que hay mucha endogamia entre los economistas estadounidenses. Confunden sus opiniones con las opiniones generalmente aceptadas. Esto es en gran parte resultado del provincianismo profesional de los economistas estadounidenses, y en parte resultado del gran tamaño del país. Tienen poco conocimiento de lo que se piensa y se escribe fuera de sus fronteras.

Frank et al. (1993) investigaron si el hecho de estudiar economía (en Estados Unidos) impedía la cooperación y hacía que los estudiantes fueran menos cooperativos y más egoístas. Después de revisar otros estudios y hacer su encuesta, encontraron que los estudiantes de economía son más egoístas que los demás, y que no se trata de que las personas egoístas sean atraídas al estudio de la economía, sino que el estudio

de la economía las hace más egoístas[7]. Concluyeron que el énfasis en la enseñanza del modelo egoísta impide la cooperación. Como señalan estos autores, las respuestas egoístas pueden ser contraproducentes. Las víctimas finales del comportamiento no cooperativo pueden ser las mismas personas que lo practican. En conclusión, sugieren que "los economistas tal vez quieran hacer énfasis en una visión más amplia de la motivación humana en su enseñanza" (ibíd., 171).

Una encuesta de Klamer y Colander preguntó a los estudiantes estadounidenses de algunas universidades de alta reputación cuáles eran las condiciones para el éxito en la profesión[8]. "Conocimientos de economía", "conocimientos de literatura económica" y "estar interesado y ser bueno en el trabajo empírico" tuvieron baja calificación y en este orden ("conocimientos de economía" con la más baja), en comparación con "ser bueno en la solución de problemas", "excelencia en matemáticas", "ser muy conocedor de un campo particular", calificados en orden descendente.

El problema de este enfoque estrecho, irrealista, autocomplaciente y a menudo intolerante de la economía no es solamente que quienes se educan en Estados Unidos y los que consumen su producto sufren de debilidad profesional, sino el de que la influencia es mundial. Cuando los estudiantes del extranjero, incluidos muchos países en desarrollo, regresan a su hogar, están imbuidos de ese espíritu. Pero esto no es todo. Incluso aquellos que nunca dejan su país de origen están fuertemente influidos por lo que se publica en las revistas más reputadas de Estados Unidos. Esta forma de desviación del poder cerebral se añade a las pérdidas que sufren por la fuga de cerebros (la pérdida de personas educadas y profesionales que emigran a los países ricos) y se puede denominar fuga interna de cerebros. Sus influencias perniciosas son un múltiplo de las de la fuga externa.

[7] Sen (1995) plantea la interesante pregunta acerca de si la presunción de egoísmo exclusivo es más común en Estados Unidos que en Europa, sin caracterizar el comportamiento efectivo.

[8] Alexis de Tocqueville pensaba: "Los estadounidenses [...] son aficionados a explicar casi todas las acciones de su vida mediante el principio del egoísmo correctamente entendido; muestran con complacencia que un examen ilustrado de sí mismos los lleva a ayudarse mutuamente y los inclina a sacrificar voluntariamente parte de su tiempo y sus propiedades en bienestar del Estado. A este respecto, frecuentemente dejan de hacerse justicia a sí mismos; porque en Estados Unidos tanto como en otras partes a veces se ven personas que ceden a impulsos desinteresados y espontáneos que son naturales al hombre; pero los estadounidenses rara vez admiten que ceden a emociones de esta clase; están más ansiosos de hacer honor a su filosofía que a sí mismos".

Hay, si embargo, signos de que las cosas pueden estar cambiando para mejor y que la cresta de la ola de economía irreal y escapista puede estar pasando. *Economic Perspectives* se dirige a una amplia audiencia y plantea preguntas importantes del mundo real. La medalla John Bates Clark al economista laboral David Card de Princeton es uno de dichos signos. David Card, junto con Alan Krueger –antiguo economista principal del Secretario de Trabajo de Estados Unidos Robert Reich–, han hecho un importante trabajo empírico no convencional sobre temas como el salario mínimo y el impacto de la educación sobre los ingresos. Otro signo es la aparición de artículos sobre temas como el crecimiento económico y la distribución del ingreso, usando también datos empíricos en la *American Economic Review*. El National Bureau of Economic Research de Estados Unidos dedicó un día completo en 1998 (el "Día de la Seguridad Nacional") a discutir las pensiones y recurrió a expertos de varios campos.

CIENCIA Y CRIPTOCIENCIA

Si las ciencias sociales, incluida la economía, se consideran como una tecnología "blanda" en comparación con la tecnología "dura" de las ciencias naturales, los estudios del desarrollo se consideran el punto débil de la "ciencia económica". He oído que se los equipara a una economía sin lógica. En el intento de emular a los colegas que practican la economía "dura", hemos visto que los métodos matemáticos se llegan a aplicar a temas para los que son inapropiados.

Isaiah Berlín (1972) muestra, haciendo referencia a Turgenev, que lo que una vez fue revolucionario se convirtió en doctrina del establecimiento:

> El avance victorioso de los métodos cuantitativos, la creencia en la organización de la vida humana mediante la organización tecnológica, la confianza en nada más que el cálculo de las consecuencias utilitarias cuando se evalúan las políticas que afectan a vastos números de seres humanos, esto es Bazarov, no los Kirzanov. Los triunfos de la aritmética moral del menor costo que libera a los hombres decentes de reparos, debido a que dejaron de pensar en las entidades a las que aplican sus cómputos científicos como seres humanos [...] esto es hoy más típico del establecimiento que de la oposición.

La creciente preocupación por los objetivos sociales –empleo, pobreza, mujeres, igualdad, medio ambiente– llevó en el pasado a exigir el "derrocamiento del PIB", que (erróneamente) se ha considerado como un objetivo *económico*. Pero la falla de la preocupación por

el PIB ha sido la excesiva atención a un índice cuantitativo simple, sin tener en cuenta las valoraciones implícitas en sus conjuntos de ponderaciones, en otras palabras, su composición, su distribución y la manera como fue elaborado. El peligro es que se repita la misma falla cuando se construyan índices simples de objetivos sociales y humanos. El porcentaje del PIB que recibe el 40% inferior o el coeficiente de Gini o el Índice de Desarrollo Humano de los Informes de Desarrollo Humano del PNUD son indicadores tan inadecuados, y, si se usan únicamente por sí mismos, tan engañosos de lo que estamos consiguiendo cuando tratamos de erradicar la pobreza o de reducir la desigualdad o de eliminar el desempleo, como lo es el PIB como indicador de la capacidad de producción o del bienestar económico.

La desigualdad de la distribución del ingreso sólo toca una pequeña parte del vasto y multidimensional problema de la desigualdad. También hay desigualdad en la propiedad de los activos, en el acceso a los activos y a las oportunidades de ingresos, en la satisfacción que se deriva del trabajo, en el reconocimiento, en el estatus, en el prestigio, en la capacidad para disfrutar el consumo, en el acceso al poder, en la participación en la toma de decisiones, en la libertad de elección y en muchas otras dimensiones. El llamado a una mayor igualdad, a una auténtica comunidad de iguales, no se puede responder simplemente con medidas que reduzcan el coeficiente de Gini o cualquier otro indicador simple de la desigualdad, que son inadecuados aunque reflejen lo que nos preocupa de la excesivamente desigual distribución del ingreso. Es posible imaginar una sociedad tecnocrática en la que las decisiones sean muy centralizadas y en la que unos pocos disfruten las satisfacciones del poder y de la creatividad mientras que muchos realizan tareas aburridoras o desagradables o están desempleados en una estructura jerárquica, en la que el coeficiente de Gini es cero o en la que al menos no hay pobreza. Kurt Vonnegut describe vívidamente dicha sociedad en su novela *El pianista*. La clase baja materialmente satisfecha pero por lo demás llena de privaciones eventualmente se rebela.

El peligro de la investigación económica que intenta emular a las ciencias "duras" es que selecciona lo mensurable e ignora lo demás: sólo cuenta o sólo existe lo que se puede contar. (Un peligro secundario donde las estadísticas son muy poco confiables es el de decir "cualquier cifra es mejor que ninguna"). Algunos de los obstáculos más importantes para erradicar la pobreza y reducir la excesiva desigualdad se hallan en áreas en las que la medición es aún muy difícil o quizás imposible. Entre ellas las siguientes:

1. La falta de disposición de los gobiernos para empuñar las espinas políticas –reforma agraria, reforma fiscal, movilización de los trabajadores, ampliación del acceso a la educación y los servicios de salud– así como, y ligados a ellas, el elitismo, el nepotismo y la corrupción. Detrás de éstos existen diversas formas de concentración del poder en forma de oligopolio y poder de monopolio: el poder de los grandes terratenientes, los grandes industriales y las corporaciones multinacionales.

2. En un campo diferente pero a veces igualmente destructivo, el poder de los sindicatos de trabajadores y los obstáculos para una política de ingresos y de empleo que lleve al pleno empleo sin producir inflación.

3. El acceso limitado a las oportunidades educativas, el desbalance de la educación y la certificación de empleos resultante que refleja y refuerza la estructura desigual de poder y de riqueza.

4. La escasa capacidad empresarial y el manejo y la administración defectuosos de las empresas públicas, las empresas privadas, el servicio civil y algunas ONG.

5. La falta de coordinación entre el gobierno central y las administraciones local, regional y de proyectos. En muchos países, la planeación es mejor que la administración y la ejecución.

6. La debilidad de la estructura, las áreas de competencia, el reclutamiento y la administración de las agencias de las Naciones Unidas encargadas del desarrollo, combinada con un enfoque tecnocrático estrecho alentado por la localización, el origen y la organización de esas agencias y su enfoque políticamente "no controversial".

7. Por último, los hechos terribles de la masacre de las minorías étnicas o religiosas (a menudo empresariales y por ello odiadas) y de los opositores políticos, la tortura, el encarcelamiento sin juicio previo, la expulsión y las enormes sumas que se gastan en el ejército y la policía, y otros horrores.

Esta lista no es exhaustiva sino meramente ilustrativa. Pero muestra que la tentación de elegir las áreas cuantificadas y cuantificables a costa de otras áreas quizá más importantes refuerza las razones políticas para evitar estos problemas y fortalece los intereses creados que se benefician del *statu quo*.

En un famoso pasaje de *Valor y capital*, John Hicks dijo que se debía mantener el supuesto de competencia perfecta o el conjunto de la teoría económica se iría a pique. En sus últimos días lo lamentó y se inclinó a defender una economía más realista; pero la prioridad de mantener una estructura abstracta y teórica que privilegia las téc-

nicas frente a la comprensión del mundo real se ha difundido en la economía. El análisis del equilibrio toma un lugar central aunque su falta de realismo sea generalmente reconocida. Amartya Sen señaló que el *uso* del equilibrio basado en razonamientos está sujeto a crítica. En particular, cabría hacer preguntas sobre su existencia, su unicidad, su estabilidad y su eficiencia.

Puede no existir equilibrio. Y aun si existe, puede no ser único. Y aun si existe y es único, puede no ser estable. Y puede existir, ser único y estable pero ser ineficiente en el sentido de que no logra la optimalidad de Pareto. Como Sen llega a decir, es frecuente que se considere que la simple presencia de competencia implica la existencia, la unicidad, la estabilidad y la eficiencia del equilibrio general. Las dificultades de la economía del equilibrio no se relacionan principalmente con la idea misma. Están asociadas con la manera de aplicar la idea. Entre los críticos del enfoque de la economía basado en el equilibrio competitivo se encuentran J. K. Galbraith (1952, 1958 y 1967) y Janos Kornai (1971), pero sus escritos no han sido aceptados por la profesión.

De manera semejante, el hecho de que los analistas del equilibrio rechacen el supuesto de rendimientos crecientes, ubicuo en el mundo real, ha llevado a que la economía pierda contacto con la realidad. La importancia de los rendimientos crecientes fue reconocida por grandes mentes, como Adam Smith, Allyn Young, Piero Sraffa y Nicholas Kaldor, pero no ha encontrado el lugar que merece en el análisis de los economistas de la corriente dominante, porque falta el aparato analítico formal.

En economía del desarrollo, la pregunta importante es: ¿cuáles son las causas del desarrollo? Muchos destacarían la importancia de la capacidad empresarial y de las motivaciones y actitudes empresariales, de la educación del tipo correcto y de las instituciones apropiadas. Pero no sabemos qué características llevan a la selección social de un grupo innovador y empresarial, mientras que se escriben muchos artículos sobre los años, meses, días y horas de educación o sobre el número o el porcentaje de ingenieros y científicos. Ni las características innatas ni la educación ni la religión pueden explicar por qué algunas sociedades, en ciertos períodos, son mejores y más rápidas para innovar que otras en otras épocas. Las características innatas se distribuyen de acuerdo con curvas de distribución normales. El nivel de educación científica es muy alto en muchas sociedades, como India, en las que la innovación es poca, y viceversa; y todo tipo de religiones, además del protestantismo, ha probado ser compatible con el comportamiento

innovador: el catolicismo romano en Austria y en Malta, el hinduismo en África Oriental, el confucianismo y el budismo en Asia Oriental. Lo que necesitamos es explicar por qué, en algunas sociedades, con la educación, las características innatas y la religión correctas, los más capaces y adaptados, los "más inteligentes y mejores", los innovadores creativos, no son atraídos a la producción y a los negocios sino a la política, a las universidades o al servicio civil.

Por último, debemos confesar que no podemos responder a la pregunta más importante en economía del desarrollo, que no sabemos cuáles son las causas del desarrollo exitoso. Pero debemos tratar de resistir la tentación, a la que tantos han sucumbido, de actuar de la misma manera que el borracho que perdió su llave y la busca no donde la dejó caer sino bajo la lámpara de la calle, porque ahí es donde hay luz.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Becker, G. S. *A Treatise on the Family*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1987.
2. Becker, G. S. *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, IL, University of Chicago Press, 1976.
3. Berlin, I. *Fathers and Children*, Oxford, Clarendon Press, 1972.
4. Boulding, K. "Economics as an Institution", *The Fifth Annual Kenneth Parsons Lecture Series*, Boulder, CO, IBS, 1989. Citado también por Quddus y Rashid, 1994.
5. Boulding, K. "Samuelson's Foundations: The Role of Mathematics in Economics", *Journal of Political Economy* 56, 3, 1948, pp. 187-199. Citado en Quddus y Rashid, 1994.
6. Boulding, K. E. "The Economics of Knowledge and the Knowledge of Economics", D. M. Lamberton, ed., *Economics of Information and Knowledge*, 1966, London, Penguin Books, 1971.
7. Colander, D. *Why Aren't Economists as Important as Garbagemen? Essays on the State of Economics*, Armonk, NY, M. E. Sharpe, 1991.
8. Durbin, E. F. M. "Methods of Research – A Plea for Cooperation in the Social Sciences", *Economic Journal* 48, 1938, pp. 183-195.
9. Frank, R. H.; T. Gilovich y D. T. Regan. "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?", *Journal of Economic Perspectives* 7, 1993, pp. 159-171.
10. Frey, B. S.; E. W. Pommerehne; F. Schneider y G. Gilbert. "Consensus and Dissension among Economists: an Empirical Inquiry", *American Economic Review* 74, 1984, pp. 986-994.
11. Frisch, R. *Induction, Growth and Trade, Essays in Honour of Sir Roy Harrod*, W. A. Eltis; M. F. Scott y J. N. Wolfe, eds., Oxford, Clarendon Press, 1970.
12. Galbraith, J. K. *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, Cambridge, MA, Riverside Press, 1952.

13. Galbraith, J. K. *The Affluent Society*, Boston, MA, Houghton Mifflin, 1958.
14. Galbraith, J. K. *The New Industrial State*, Boston, MA, Houghton Mifflin, 1967.
15. Hahn, F. "An Intellectual Retrospect", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 48, 190, 1994.
16. Hirschman, A. O. *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1970.
17. Keynes, J. M. "F. P. Ramsey: An Obituary", *Economic Journal* 40, 1930, pp. 153-154. Reimpreso en *Essays in Biography*, London, MacMillan, 1933.
18. Keynes, J. M. *Essays in Biography*, London, MacMillan, 1933.
19. Keynes, J. M. *General Theory of Employment, Interest and Money*, London, Macmillan, 1947.
20. Klamer, A. y D. Colander. *The Making of an Economist*, Boulder, CO, Westview Press, 1990.
21. Kornai, J. *Antiequilibrium*, Amsterdam, North Holland, 1971.
22. Krueger, A. et al. "Report of the Commission on Graduate Education in Economics", *Journal of Economic Literature* 29, 1991, pp. 1035-1053.
23. Kuttner, R. "The Poverty of Economics", *The Atlantic Monthly*, February, 1985, pp. 74-84.
24. Leontief, W. "Theoretical Assumptions and Non-observed Facts", *American Economic Review* 61, 1, 1971, pp. 1-7.
25. Lipton, M. "Interdisciplinary Studies in Less Developed Countries", *Journal of Development Studies* 9, 1970.
26. Marshall, A. "Letter to A. L. Bowley, 3 March 1901", A. C. Pigou, ed., *Memorials of Alfred Marshall*, New York, Augustus M. Kelly, 1966.
27. Myrdal, G. "The Unity of the Social Sciences", *Human Organization* 34, 1975.
28. Phelps B., E. H. "The Underdevelopment of Economics", *Economic Journal* 82, 1972, pp. 1-10.
29. Quddus, M. y S. Rashid. "The Overuse of Mathematics in Economics: Nobel Resistance", *Eastern Economic Journal* 20, 3, 1994.
30. Roos, C. F. "A Future Role for the Econometric Society in International Statistics", *Econometrica* 16, 2, 1948.
31. Rowley, C. K.; R. D. Tollison y G. Tullock, eds., *The Political Economy of Rentseeking*, Boston, MA, Kluwer Academic, 1987.
32. Sen, A. "Economic Methodology: Heterogeneity and Relevance", *Methodus* 70, 3, 1991.
33. Sen, A. "Rationality and Social Choice", *American Economic Review* 85, 1, 1995.
34. Shackle, G. S. L. *Epistemics and Economics: A Critique of Economic Doctrines*, Cambridge, Cambridge University Press, 1972.
35. Worswick, G. D. N. "Is Progress in Economic Science Possible?", *Economic Journal* 82, 325, 1972, pp. 73-86.